

Il Covid-19 non spaventa gli agenti immobiliari che collaborano via MLS: condivisi 46.449 immobili e 319.506 acquirenti in 12 mesi

Comincia a cambiare la professione: gli operatori si digitalizzano e lavorano anche “fuori zona”

Dall'1 ottobre 2019 al 30 settembre 2020 effettuate 6.754 transazioni in condivisione per un totale di oltre 75 milioni di euro di provvigioni

Nel corso dell'ultimo anno gli **oltre 2.500 agenti immobiliari** presenti sul principale **MLS** (Multiple Listing Service) per la collaborazione tutelata in Italia hanno lavorato su un **totale di 67.708 immobili**, di cui ben **46.449 condivisi con l'intera rete**, e **319.506 possibili acquirenti** (circa 800 nuovi contatti al giorno).

Questi sono i dati principali contenuti nel **rapporto 2020** redatto dal **Centro Studi REplat** relativo ai numeri del sistema **MLS Agent RE** per i 365 giorni che vanno **dall'1 ottobre 2019 al 30 settembre 2020**.

Il **Covid-19** ha evidentemente intaccato il settore immobiliare, forzando la chiusura delle agenzie immobiliari per circa due mesi durante il **lockdown**, ma non ha impaurito gli agenti immobiliari che collaborano nella compravendita via MLS: grazie alle **6.754 transazioni** effettuate **in condivisione** – con un agente a rappresentare il venditore e un altro a tutelare l'acquirente dunque – la categoria ha ottenuto **provvigioni per 75 milioni 392 mila euro**.

Si tratta di un **valore in calo** (-19,61%) rispetto ai valori registrati a cavallo tra il 2018 e il 2019 ma **in linea con l'andamento del mercato immobiliare durante quest'anno di pandemia** che, secondo l'OMI, ha subito una flessione del -27,2% tra aprile e giugno.

Questo scenario ha portato una ventata di rinnovamento tra gli agenti immobiliari che hanno capito l'importanza della **digitalizzazione** del proprio lavoro (+**64,3%** le schede immobili con **video** e **virtual tour**; +**30%** installazioni della **App Agent RE**; +**37,6%** attivazioni del pulsante “Contattaci” su **Whatsapp** nelle schede immobili dell'MLS) e dell'**abbattimento dei confini della tradizionale “zona”**.

*“Oggi la vera ricchezza di un agente immobiliare è il suo **portafoglio clienti** in relazione alla sua **capacità di gestirlo nel tempo**”, spiega il direttore della rete MLS Agent RE **Vincenzo Vivo**. “Per questo oggi chi lavora bene con il nostro sistema MLS fa **affitti e vendite da Milano a Palermo, da Roma a Napoli e così via**. Perché gestisce le esigenze del cliente in ogni momento della vita. Un figlio che si trasferisce, il **desiderio di una seconda casa** o di una **casa diversa**, magari con una **stanza in più** o uno **spazio esterno**, come ci sta dimostrando questo anno complicato. Ed è qui che il sistema MLS diventa un **alleato imprescindibile** per l'agente immobiliare: con un **click** si hanno **tutte le risposte in tempo reale**, sulla **domanda**, sull'**offerta** e sulle loro effettive **corrispondenze**”.*